Nº 88F0006XIF au catalogue — nº 003
ISSN : 1706-8975
ISBN : 978-0-662-09333-6

Document de travail

Division des sciences, de l'innovation et de l'information électronique

Résultats de l'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques - 2005

par Robert Palinic

Division des sciences, de l'innovation et de l'information électronique (DSIIE)
7-A, Immeuble R.-H.-Coats, Ottawa K1A 0T6

Telephone: 1-800-263-1136

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet du présent produit ou au sujet de statistiques ou de services connexes doit être adressée à : Division des sciences, de l'innovation et de l'information électronique, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 (courriel : dsiieinfo@statcan.ca).

Pour obtenir des renseignements sur l'ensemble des données de Statistique Canada qui sont disponibles, veuillez composer l'un des numéros sans frais suivants. Vous pouvez également communiquer avec nous par courriel ou visiter notre site Web à www.statcan.ca.

Service national de renseignements	1-800-263-1136
Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Renseignements concernant le Programme des services de dépôt	1-800-700-1033
Télécopieur pour le Programme des services de dépôt	1-800-889-9734
Renseignements par courriel	infostats@statcan.ca
Site Web	www.statcan.ca

Renseignements pour accéder au produit

Le produit n° 88F0006XIF au catalogue est disponible gratuitement sous format électronique. Pour obtenir un exemplaire, il suffit de visiter notre site Web à www.statcan.ca et de choisir la rubrique Publications.

Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle qui doivent être observées par les employés lorsqu'ils offrent des services à la clientèle. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées dans le site www.statcan.ca sous À propos de nous > Offrir des services aux Canadiens.

Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés uniformément dans les publications de Statistique Canada :

. indisponible pour toute période de référence

.. indisponible pour une période de référence précise

... n'ayant pas lieu de figurer

0 zéro absolu ou valeur arrondie à zéro

0^s valeur arrondie à 0 (zéro) là où il y a une distinction importante entre le zéro absolu et la valeur arrondie

^{p} provisoire

^{r} révisé

x confidentiel en vertu des dispositions de la *Loi sur la statistique*

^{E} à utiliser avec prudence

F trop peu fiable pour être publié

Nota
En raison de l'arrondissement des données, les totaux ne correspondent pas toujours à l'addition de leurs composantes.

2008-02741/

Statistique Canada
Section des enquêtes des sciences et de la technologie
Division des sciences, de l'innovation et de l'information électronique (DSIIE)

Résultats de l'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques - 2005

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2007

Tous droits réservés. Le contenu de la présente publication électronique peut être reproduit en tout ou en partie, et par quelque moyen que ce soit, sans autre permission de Statistique Canada, sous réserve que la reproduction soit effectuée uniquement à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé destiné aux journaux et/ou à des fins non commerciales. Statistique Canada doit être cité comme suit : Source (ou « Adapté de », s'il y a lieu) : Statistique Canada, année de publication, nom du produit, numéro au catalogue, volume et numéro, période de référence et page(s). Autrement, il est interdit de reproduire le contenu de la présente publication, ou de l'emmagasiner dans un système d'extraction, ou de le transmettre sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, reproduction électronique, mécanique, photographique, pour quelque fin que ce soit, sans l'autorisation écrite préalable des Services d'octroi de licences, Division des services à la clientèle, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Mai 2007

N° 88F0006XIF au catalogue n° 003
ISSN : 1706-8975
ISBN : 978-0-662-09333-6

Périodicité : hors série

Ottawa

This publication is available in English upon request (catalogue no. 88F0006XIF).

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Le Programme d'information sur les sciences et l'innovation

Le programme vise à élaborer des **indicateurs utiles à l'égard de l'activité liée aux sciences et à la technologie** au Canada, dans un cadre les regroupant de manière cohérente. Pour atteindre l'objectif, des indicateurs statistiques sont en voie d'élaboration dans cinq grandes catégories :

- **Acteurs** : personnes et établissements engagés dans des activités de S-T. Au nombre des mesures prises, citons l'identification des participants en R-D et des universités qui accordent une licence pour l'utilisation de leurs technologies, ainsi que la détermination du domaine d'études des diplômés.
- **Activités** : comportent la création, la transmission et l'utilisation des connaissances en S-T, notamment la recherche et le développement, l'innovation et l'utilisation des technologies.
- **Liens** : moyen par lequel les connaissances en S-T sont communiquées aux intervenants. Au nombre des mesures, on compte l'acheminement des diplômés vers les industries, l'octroi à une entreprise d'une licence pour l'utilisation de la technologie d'une université, la copaternité de documents scientifiques, la source d'idées en matière d'innovation dans l'industrie.
- **Résultats** : résultats à moyen terme d'activités. Dans une entreprise, l'innovation peut entraîner la création d'emplois plus spécialisés. Dans une autre, l'adoption d'une nouvelle technologie peut mener à une plus grande part de marché.
- **Incidences** : répercussions à plus long terme des activités, du maillage et des conséquences. La téléphonie sans fil résulte d'activités, de maillage et de conséquences multiples. Elle présente une vaste gamme d'incidences économiques et sociales, comme l'augmentation de la connectivité.

Statistique Canada veille à l'élaboration actuelle et future de ces indicateurs, de concert avec d'autres ministères et organismes et un réseau d'entrepreneurs.

Avant la mise en route des travaux, les activités liées à la S-T étaient évaluées uniquement en fonction de l'investissement en ressources financières et humaines affectées au secteur de la recherche et du développement (R-D). Pour les administrations publiques, on ajoutait l'évaluation de l'activité scientifique connexe (ASC), comme les enquêtes et les essais courants. Cette évaluation donnait un aperçu limité des sciences et de la technologie au Canada. D'autres mesures s'imposaient pour améliorer le tableau.

L'innovation rend les entreprises concurrentielles, et nous poursuivons nos efforts pour comprendre les caractéristiques des entreprises novatrices et non novatrices, particulièrement dans le secteur des services, lequel domine l'économie canadienne. La capacité d'innover repose sur les personnes, et des mesures sont en voie d'élaboration au sujet des caractéristiques des personnes qui se trouvent dans les secteurs menant l'activité scientifique et technologique. Dans ces secteurs, des mesures sont en train d'être établies au sujet de la création et de la perte d'emplois en vue de cerner l'incidence des changements technologiques.

Le gouvernement fédéral est un intervenant clé en matière de sciences et de technologie, secteur dans lequel il investit plus de cinq milliards par année. Autrefois, on ne connaissait que les sommes dépensées par le gouvernement et l'objet de ces dépenses. Dans notre rapport, Activités scientifiques fédérales, 1998 (Cat. n° 88-204), on publiait, au départ, des indicateurs d'objectifs socioéconomiques afin de préciser comment on dépensait les fonds affectés à la S-T. En plus de servir de fondement à un débat public sur les priorités en matière de dépenses gouvernementales, tous ces renseignements ont servi de contexte aux rapports de rendement de ministères et d'organismes individuels.

Depuis avril 1999, la Division des sciences, de l'innovation et de l'information électronique est responsable du programme.

La version finale du cadre servant de guide à l'élaboration future d'indicateurs a été publiée en décembre 1998 **(Activités et incidences des sciences et de la technologie - cadre conceptuel pour un système d'information statistique, Cat. n° 88-522)**. Ce cadre a donné lieu à un **Plan stratégique quinquennal pour le développement d'un système d'information sur les sciences et la technologie (Cat. n° 88-523).**

On peut désormais transmettre des informations sur le système canadien des sciences et de la technologie et montrer le rôle du gouvernement fédéral dans ce système.

Nos documents de travail et de recherche sont accessibles sans frais à l'adresse du site Internet de Statistique Canada http://www.statcan.ca/cgi-bin/downpub/research_f.cgi?subject=193

Table des matières

1. Définition des aliments fonctionnels et des nutraceutiques 8

2. Profil du secteur 9
   - 2.1 Recettes 9
   - 2.2 Nombre d'entreprises 10
   - 2.3 Exportations 12
   - 2.4 Emploi 13
   - 2.5 Recherche et développement 15
   - 2.6 Financement 16

3. Comparaison agrégée avec les données de 2002 17

4. Caractéristiques des entreprises 18
   - 4.1 Activités 18
   - 4.2 Moyens utilisés pour la vente 19
   - 4.3 Ententes de partenariat et sous-traitance 20
   - 4.4 Propriété intellectuelle 22

5. Répercussions de la réglementation 24
   - 5.1 Allégations actuellement autorisées relatives à la santé au sujet des aliments fonctionnels 24
   - 5.2 Allégations au sujet des nutraceutiques visés par le Règlement sur les produits de santé naturels 25
   - 5.3 Nouvelles dispositions réglementaires portant sur les aliments fonctionnels 27
   - 5.4 Capacité d'utiliser des allégations spécifiques à l'avenir 28

6. Produits 29
   - 6.1 Nombre de produits 29
   - 6.2 Domaine de produit 30
   - 6.3 Ingrédients 32

7. Résumé 33

8. Méthodologie 34

Liste des tableaux

Tableau 1 Aperçu du secteur des aliments fonctionnels et des nutraceutiques (AFN) 7
Tableau 2 Recettes des entreprises d'aliments fonctionnels et de nutraceutiques (AFN) en 2004 9
Tableau 3 Entreprises actives dans chaque domaine 10
Tableau 4 Entreprises, selon le type de participation, dans le domaine des aliments fonctionnels 11
Tableau 5 Entreprises, selon le type de participation, dans le domaine des nutraceutiques 11
Tableau 6 Total des exportations d'aliments fonctionnels et de nutraceutiques (AFN) 12
Tableau 7 Entreprises exportant des produits et des services et destination 12
Tableau 8 Entreprises cherchant activement des nouveaux marchés d'exportation pour les deux prochaines années, selon le pays de destination des exportations futures 13
Tableau 9 Tous les employés (y compris les employés permanents, saisonniers, occasionnels ou contractuels) et employés ayant des fonctions liées aux aliments fonctionnels et aux nutraceutiques (AFN) 13
Tableau 10 Entreprises ayant des postes vacants et types de postes qu'elles cherchent activement à combler 14
Tableau 11 Entreprises indiquant des obstacles qui ont eu des répercussions sur les efforts destinés à doter les postes 15
Tableau 12 Dépenses de recherche et développement (R-D) par les entreprises d'aliments fonctionnels et de nutraceutiques (AFN) en 2004 15
Tableau 13 Entreprises qui ont tenté d'emprunter du capital à des fins reliées aux aliments fonctionnels et aux nutraceutiques (AFN) 16
Tableau 14 Sources du capital 16
Tableau 15 Comparaison entre 2002 et 2004 pour des indicateurs clés comparables 17
Tableau 16 Entreprises ayant des activités liées aux aliments fonctionnels ou aux nutraceutiques (AFN), selon les types de biens ou de services et les marchés 18
Tableau 17 Entreprises utilisant divers moyens pour la vente d'aliments fonctionnels et de nutraceutiques (AFN) 19
Tableau 18 Entreprises ayant des ententes de partenariat et type d'entente 20
Tableau 19 Entreprises ayant des ententes de partenariat, selon le lieu où se trouve le partenaire 21
Tableau 20 Entreprises indiquant qu'elles ont donné des contrats de sous-traitance liés aux aliments fonctionnels et aux nutraceutiques (AFN) et fins visées 22
Tableau 21 Entreprises qui ont eu des activités liées à la propriété intellectuelle en 2004 23
Tableau 22 Brevets et brevets en instance reliés à des aliments fonctionnels ou à des nutraceutiques, selon l'office des brevets 23
Tableau 23 Entreprises indiquant l'effet de la capacité d'utiliser des allégations actuellement autorisées relatives à la santé au sujet des aliments fonctionnels 24
Tableau 24 Entreprises indiquant l'effet de la capacité de faire des allégations au sujet des nutraceutiques visés par le Règlement sur les produits de santé naturels 26
Tableau 25 Entreprises indiquant l'effet des nouvelles dispositions réglementaires portant sur les aliments fonctionnels sur leurs activités 27
Tableau 26 Entreprises indiquant l'effet de la capacité d'utiliser des allégations spécifiques au sujet d'un produit à l'avenir 28
Tableau 27 Gammes d'aliments fonctionnels ou de nutraceutiques (AFN) sur le marché 29
Tableau 28 Entreprises offrant des aliments fonctionnels et des nutraceutiques, selon l'aspect de la santé visé et l'étape de développement 31
Tableau 29 Entreprises indiquant l'origine de leurs ingrédients 32

Faits saillants

- On comptait au total 389 entreprises actives dans le secteur des aliments fonctionnels et des nutraceutiques (AFN). De ce nombre, 118 produisaient des aliments fonctionnels, 174, des nutraceutiques et 97, des produits des deux types.
- Les recettes totales tirées des AFN se sont chiffrées à 2,9 milliards de dollars en 2004, dont 823 millions de dollars pour les entreprises produisant des aliments fonctionnels, 1,6 milliard de dollars pour celles produisant des nutraceutiques, et 442 millions de dollars pour celles produisant les deux types de produits.
- Les exportations d'AFN ont totalisé 545 millions de dollars en 2004, la majorité étant le fait des entreprises de nutraceutiques (356 millions de dollars). Les États-Unis étaient la destination la plus courante des exportations.
- Au total, 12 872 employés avaient des fonctions liées aux AFN.
- Au total, 74 entreprises d'AFN ont indiqué qu'elles avaient des postes vacants reliés aux AFN.
- Les dépenses de R-D pour les AFN se sont chiffrées à 75 millions de dollars.
- Au total, 95 entreprises ont tenté d'emprunter du capital à des fins reliées aux AFN en 2004. De ce nombre, 73 ont réussi, obtenant au total 206 millions de dollars.
- La vente en gros constituait le moyen le plus souvent utilisé pour la vente des AFN, 238 entreprises indiquant y avoir recours. La vente directe à d'autres entreprises était le deuxième moyen en importance, 185 entreprises indiquant l'utiliser.
- Au total, 136 entreprises ont mis au point des secrets industriels, 136 ont enregistré des marques de commerce et 64 avaient des brevets en 2004.
- Le US Patent Office était responsable de la majorité des brevets ou des brevets en instance enregistrés par des entreprises d'AFN au Canada.
- Les entreprises ont indiqué avoir 9 715 gammes d'AFN sur le marché, 6 327 produits étant dénombrés pour les entreprises de nutraceutiques.
- Le nombre d'entreprises d'AFN, les recettes tirées des AFN et les exportations d'AFN ont tous augmenté de façon marquée par rapport à 2002.

Tableau 1 Aperçu du secteur des aliments fonctionnels et des nutraceutiques (AFN)

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	nombre			
Entreprises produisant des AFN	118	174	97	**389**
Emploi dans les entreprises d'AFN	4 024	6 471	2 377	**12 872**
	milliers de dollars			
Recettes tirées des AFN	823 914	1 619 874	442 749	**2 886 538**
Exportations d'AFN	107 392	356 195	81 426	**545 013**
Recherche et développement (R-D) sur les AFN	21 186	29 831	23 537	**74 554**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. En raison de l'arrondissement des données, les totaux ne correspondent pas toujours à la somme de leurs composantes.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

1. Définition des aliments fonctionnels et des nutraceutiques

Il n'existe pas de définition universellement reconnue des aliments fonctionnels, ni des nutraceutiques.

Selon Santé Canada, un *produit nutraceutique*

> est fabriqué à partir d'aliments, mais vendu sous forme de pilules ou de poudres (potions) ou sous d'autres formes médicinales qui ne sont pas généralement associées à des aliments et il s'est avéré avoir un effet physiologique bénéfique ou assurer une protection contre les maladies chroniques[1].

Il s'agit par exemple du bêta-glucane d'avoine, des acides gras essentiels tirés d'huiles de poisson ou d'huiles végétales ainsi que du ginseng.

De même, un *aliment fonctionnel*

> est semblable en apparence aux aliments conventionnels, il fait partie de l'alimentation normale et il procure des bienfaits physiologiques démontrés et (ou) réduit le risque de maladie chronique au-delà des fonctions nutritionnelles de base[2].

Parmi les exemples d'aliments fonctionnels figurent les jus de fruits enrichis de calcium, les yogourts avec probiotiques et les œufs, le lait et la viande aux oméga 3.

Le présent document de travail comprend les résultats de l'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques qui a été menée en 2005, en vue de recueillir des données pour 2004.

1. Santé Canada. 1998, « Produits nutraceutiques/aliments fonctionnels et les allégations relatives aux effets sur la santé liées aux aliments ». Programme des produits thérapeutiques et Direction des aliments de la Direction générale de la protection de la santé. Section 2.2 (site consulté le 4 décembre 2006).
2. Ibid.

2. Profil du secteur

2.1 Recettes

Les résultats de l'enquête montrent que les recettes des entreprises d'AFN se sont chiffrées à 2,9 milliards de dollars en 2004 (tableau 2). À l'intérieur du secteur, les entreprises ont été réparties en trois sous-secteurs : celles qui produisent des aliments fonctionnels, celles qui produisent des nutraceutiques et celles qui produisent les deux. Ces entreprises n'ont pas vendu exclusivement des AFN et avaient d'autres gammes de produits. Les entreprises d'aliments fonctionnels[3] ont tiré 823,9 millions de dollars des AFN, et les entreprises de nutraceutiques, 1,6 milliard de dollars. Les 442,7 millions de dollars qui restent sont le fait d'entreprises qui ont des produits dans les deux secteurs.

Les aliments fonctionnels ont représenté une composante relativement peu importante des ventes totales des entreprises d'aliments fonctionnels. Les ventes totales se sont chiffrées à plus de 18 milliards de dollars, les AFN représentant 824 millions de dollars.

Les entreprises de nutraceutiques ont eu des recettes totales de 2,8 milliards de dollars. Les produits nutraceutiques ont par conséquent représenté 57 % des ventes.

Ces constatations font ressortir une différence importante entre les entreprises d'aliments fonctionnels et les entreprises de nutraceutiques. Les AFN étaient une composante peu importante des ventes globales des entreprises d'aliments fonctionnels, tandis que la majorité des ventes des entreprises de nutraceutiques ont été des ventes d'AFN.

Tableau 2 Recettes des entreprises d'aliments fonctionnels et de nutraceutiques (AFN) en 2004

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	milliers de dollars			
Ventes totales	18 187 221	2 832 483	6 675 434 [E 4]	**27 695 138**
Ventes d'AFN	823 914	1 619 874	442 749	**8 886 538**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

3. Aux fins du présent rapport, les entreprises qui produisent des aliments fonctionnels seront appelées *entreprises d'aliments fonctionnels*. Les entreprises qui produisent des nutraceutiques seront appelées *entreprises de nutraceutiques*. La majorité de ces entreprises produisent d'autres produits que les AFN.
4. Le symbole E indique un coefficient de variation (c.v.) entre 35,0 % et 49,9 %. Lorsque les chiffres ne sont pas accompagnés de ce symbole, le c.v. est inférieur à 35,0 %. Lorsque le c.v. est supérieur à 50,0 %, le chiffre sera remplacé par le symbole F. Toutes les données accompagnées d'un E devraient être utilisées avec précaution, tandis que les données comportant un F ont été supprimées.

2.2 Nombre d'entreprises

L'enquête a permis de déterminer que 389 entreprises produisaient des aliments fonctionnels, des nutraceutiques ou les deux (tableau 3). De ce nombre, 118 produisaient des aliments fonctionnels, 174 des nutraceutiques, et 97 étaient actives dans les deux domaines.

Tableau 3 Entreprises actives dans chaque domaine

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	nombre			
Toutes les entreprises	**118**	**174**	**97**	**389**
Des aliments et boissons enrichis au-delà de l'exigence obligatoire	42	...	60	**102**
Des aliments auxquels on a ajouté des ingrédients actifs autres que des vitamines ou des minéraux	44	...	76	**120**
Des aliments spécialement améliorés pour contenir plus d'un composant fonctionnel	33	...	31	**63**
Des nutraceutiques extraits ou purifiés à partir de plantes	...	96	65	**161**
Des nutraceutiques moulus, séchés, en poudre ou pressés à partir de substances de plantes	...	93	54	**147**
Des nutraceutiques produits, extraits ou purifiés à partir d'animaux et de micro-organismes	...	75	54	**129**
Des nutraceutiques produits, extraits ou purifiés à partir de sources marines	...	92	47	**138**
Des nutraceutiques composés uniquement de vitamines et de minéraux	...	60	34	**93**
Autres	31	30	8	**68**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. Les entreprises peuvent être actives dans plus d'un domaine.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

La plupart des entreprises d'aliments fonctionnels (85 %) effectuaient de la recherche et développement (R-D) (tableau 4), et une majorité (66 %) des entreprises de nutraceutiques (voir le tableau 5). La moitié des entreprises d'aliments fonctionnels et la moitié des entreprises qui vendent les deux produits avaient des activités de vente en gros, tandis que les deux tiers des entreprises de nutraceutiques avaient ce type d'activités.

Parmi les entreprises visées par l'enquête, 30 % d'entreprises de nutraceutiques avaient des activités de vente au détail, comparativement à 44 % des entreprises d'aliments fonctionnels.

Tableau 4 Entreprises, selon le type de participation, dans le domaine des aliments fonctionnels

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	nombre		
Recherche et développement scientifiques (R-D)	100	59	**158**
Développement de produit(s)/accroissement de la gamme de nouveaux produits	71	56	**128**
Fabrication d'ingrédients	27	19	**46**
Fabrication de produits prêts à consommer	67	29	**96**
Vente en gros de produits	60	50	**110**
Vente au détail de produits	52	23	**75**
Fourniture de services seulement destinés à l'industrie	4	15	**19**
Fourniture de technologie se rattachant à la production d'aliments	10	16	**26**
Autres	10	5	**16**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. En raison de l'arrondissement des données, les totaux ne correspondent pas toujours à la somme de leurs composantes.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

Tableau 5 Entreprises, selon le type de participation, dans le domaine des nutraceutiques

	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	nombre		
Recherche et développement scientifiques (R-D)	115	62	**177**
Développement de produit(s)/accroissement de la gamme de nouveaux produits	86	63	**149**
Fabrication d'ingrédients	60	28	**88**
Fabrication de produits prêts à consommer	65	32	**97**
Vente en gros de produits	115	46	**161**
Vente au détail de produits	52	24	**77**
Fourniture de services seulement destinés à l'industrie	9	16	**25**
Fourniture de technologie se rattachant à la production de nutraceutiques	12	20	**32**
Autres	11	5	**16**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

2.3 Exportations

Les exportations totales d'AFN se sont chiffrées à 545 millions de dollars, soit 41 % des exportations totales et 19 % des ventes d'AFN (tableau 6). Le gros de ces exportations a été le fait des entreprises de nutraceutiques, qui ont exporté pour 356 millions de dollars de produits, soit trois fois le montant des exportations des entreprises d'aliments fonctionnels.

Les nutraceutiques ont représenté 70 % des recettes d'exportation et 13 % des ventes totales des entreprises de nutraceutiques.

Les entreprises se spécialisant dans les aliments fonctionnels, toutefois, n'ont pas le même niveau de concentration. Les exportations d'aliments fonctionnels ont représenté seulement 21 % des recettes d'exportation, et moins de 1 % des recettes totales. Même si les chiffres peuvent varier d'une entreprise à l'autre, globalement, le niveau d'importance n'était pas aussi élevé que dans le secteur des nutraceutiques. Les entreprises qui ont à la fois des aliments fonctionnels et des nutraceutiques affichaient les mêmes caractéristiques que les entreprises d'aliments fonctionnels.

Tableau 6 Total des exportations d'aliments fonctionnels et de nutraceutiques (AFN)

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	milliers de dollars			
Total des exportations	522 663	507 393	307 921	**1 337 977**
Exportations d'AFN	107 392	356 195	81 426	**545 013**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

Il n'est pas étonnant de constater que près de la moitié de toutes les entreprises ont indiqué avoir exporté des produits aux États-Unis, alors qu'environ 10 % ont exporté en Corée, et 10 % au Japon (tableau 7). Le tiers des exportateurs ont exporté vers d'autres destinations. Les entreprises pouvaient indiquer si elles avaient exporté vers plus d'une destination.

Tableau 7 Entreprises exportant des produits et des services et destination

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	nombre			
États-Unis	67	73	46	**186**
Corée	5	20	10	**35**
Japon	5	29	12	**46**
Autre	30	81	33	**144**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. Les entreprises peuvent exporter vers plus d'un marché.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

Même si les résultats de l'enquête montrent que les États-Unis constituaient le marché principal des exportations, 25 % des entreprises ont indiqué qu'elles étaient activement à la recherche de nouveaux marchés d'exportation, exception faite des États-Unis, du Japon ou de la Corée (tableau 8). Cela montre un intérêt manifeste quant à l'élargissement des destinations des exportations d'AFN canadiens.

Tableau 8 Entreprises cherchant activement des nouveaux marchés d'exportation pour les deux prochaines années, selon le pays de destination des exportations futures

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	nombre			
États-Unis	5 [E]	10	6	**22**
Corée	6	6	0	**12**
Japon	9	14	6 [E]	**29**
Autre	27	50	20	**97**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. Les entreprises peuvent être à la recherche de plus d'un marché. En raison de l'arrondissement des estimations, il se peut que le nombre d'entreprises ne corresponde pas à la somme des composantes individuelles.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

2.4 Emploi

Les entreprises d'AFN employaient 51 685 personnes en 2004 (tableau 9). De ce nombre, 12 872 avaient des fonctions liées aux AFN. La moitié de ces employés travaillaient dans des entreprises de nutraceutiques (6 471), et 4 024, dans des entreprises d'aliments fonctionnels, tandis que 2 377 travaillaient pour des entreprises actives dans les deux domaines. Il n'est pas étonnant de constater, compte tenu de l'importance des nutraceutiques pour les entreprises de nutraceutiques, que 49 % des employés de ces entreprises avaient des fonctions liées aux nutraceutiques. Par ailleurs, seulement 12 % des employés des entreprises d'aliments fonctionnels avaient des fonctions liées aux aliments fonctionnels. Il est intéressant de noter que la majorité des employés (55 %) des entreprises vendant les deux produits avaient des fonctions liées aux AFN.

Tableau 9 Tous les employés (y compris les employés permanents, saisonniers, occasionnels ou contractuels) et employés ayant des fonctions liées aux aliments fonctionnels et aux nutraceutiques (AFN)

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	nombre			
Total d'employés	34 033	13 341	4 311	**51 685**
Employés avec des responsabilités reliées aux AFN	4 024	6 471	2 377	**12 872**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

De nombreuses entreprises ont indiqué qu'elles avaient des postes vacants reliés aux AFN (tableau 10). Cela était plus évident dans le cas des entreprises de nutraceutiques, 26 % des répondants ayant indiqué avoir des postes vacants. Ces postes ont tendance à se retrouver dans les domaines de la propriété intellectuelle, des études de marché et du contrôle de la qualité. Les entreprises produisant les deux produits ont aussi indiqué des problèmes de recrutement, le contrôle de la qualité posant encore une fois un problème. Les problèmes étaient moins grands en ce qui a trait aux postes vacants dans les entreprises spécialisées dans les aliments fonctionnels.

Tableau 10 Entreprises ayant des postes vacants et types de postes qu'elles cherchent activement à combler

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	nombre			
Total des entreprises ayant des postes vacants	**11**	**45**	**19**	**74**
De recherche et de développement scientifique	0	5	3 E	**8**
Techniques/de génie	F	8	6	**15**
De réglementation	0	3 E	0	**3** E
De propriété intellectuelle	7	16	6	**30**
De fabrication/de production	F	12	4 E	**18**
De ventes/marketing/publicité	0	12	7	**20**
D'essais cliniques	0	x	x E	**9**
D'étude de marché	3 E	19	4 E	**26**
De contrôle de la qualité	F	24	11	**36**
De gestion/finances	0	F	5	**6**
De développement de l'entreprise	0	F	0	**F**
Autres	7	17	4	**28**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. En raison de l'arrondissement des données, les totaux ne correspondent pas toujours à la somme de leurs composantes. Les entreprises peuvent avoir des postes vacants dans plus d'un domaine.

Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

Une question se pose quant à la difficulté des entreprises de nutraceutiques de combler les postes vacants (tableau 11). Trois principaux problèmes ressortent : les exigences de rémunération trop élevées des candidats, le manque d'expérience des candidats et le niveau élevé de concurrence pour les candidats à la recherche d'un emploi.

Tableau 11 Entreprises indiquant des obstacles qui ont eu des répercussions sur les efforts destinés à doter les postes

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	nombre			
Exigences de rémunération des candidats trop élevées	8	19	9	**35**
Refus des candidats de déménager	0	x	x	**9**
Compétences et connaissances spécialisées insuffisantes	0	19	12	**31**
Capital insuffisant et/ou ressources insuffisantes pour attirer des candidats	3	15	9	**28**
Concurrence pour les candidats qualifiés	8	18	8	**34**
Autres	6	8	0	**14**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. En raison de l'arrondissement des données, les totaux ne correspondent pas toujours à la somme de leurs composantes. Les entreprises peuvent avoir indiqué plus d'un obstacle.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

2.5 Recherche et développement

Les dépenses de R-D de toutes les entreprises se sont chiffrées à 162,8 millions de dollars (tableau 12). De cette somme, 74,5 millions de dollars ont été consacrés à des AFN. Les nutraceutiques ont représenté la part la plus importante de ces dépenses, à 29,8 millions de dollars. Il est intéressant de noter que les entreprises de nutraceutiques ont dépensé au total 76 millions de dollars en R-D, ce qui fait que la majorité de leurs dépenses de R-D n'a pas été consacrée à des produits nutraceutiques.

Tableau 12 Dépenses de recherche et développement (R-D) par les entreprises d'aliments fonctionnels et de nutraceutiques (AFN) en 2004

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	milliers de dollards			
Dépenses totales en R-D	45 612	76 190	41 063	**162 865**
Dépenses de R-D en AFN	21 186	29 831	23 537	**74 554**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

2.6 Financement

En 2004, ce secteur a emprunté au total 206 millions de dollars en capital pour les AFN (tableau 13). La majorité de ces fonds ont été obtenus par des entreprises qui produisent à la fois des aliments fonctionnels et des nutraceutiques.

Tableau 13 Entreprises qui ont tenté d'emprunter du capital à des fins reliées aux aliments fonctionnels et aux nutraceutiques (AFN)

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	nombre			
Ont tenté de réunir des capitaux	31	33	31	**95**
Ont réussi à réunir des capitaux	24	26	23	**73**
	milliers de dollars			
Montant de capitaux réunis	23 991	40 178	142 272	**206 441**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

La principale source de capital de toutes les industries était le gouvernement, 29 entreprises ayant reçu du financement gouvernemental (tableau 14). Parmi les autres sources dignes de mention figuraient les investisseurs providentiels, le capital de risque canadien et les sources traditionnelles, comme les banques ou les placements initiaux.

Tableau 14 Sources du capital

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	nombre			
Capital de risque canadien	x	9	x	**16**
Capital de risque américain	4	0	0	**4**
Autre capital de risque étranger	x	0	4	**6**
Source traditionnelle (comme une banque ou un placement initial)	5	8	4	**17**
Investisseur providentiel ou famille	6	7	3 E	**17**
Gouvernement	11	8	10	**29**
Partenaire d'une alliance stratégique	F	F	5	**8**
Autres	x	F	10	**15**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. En raison de l'arrondissement des données, les totaux ne correspondent pas toujours à la somme de leurs composantes. Les entreprises peuvent avoir eu recours à des sources multiples de capital.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

3. Comparaison agrégée avec les données de 2002

Une comparaison des totaux pour le secteur des AFN en 2002 et 2004 montre une augmentation significative généralisée pour toutes les variables principales. Comme le montre le tableau 15, le nombre d'entreprises, les recettes tirées des AFN, les exportations et les dépenses de R-D, de même que le montant de capital emprunté à des fins reliées aux AFN, ont augmenté.

Tableau 15 Comparaison entre 2002 et 2004 pour des indicateurs clés comparables

	2002	2004	Augmentation en pourcentage
	nombre		
Entreprises	294	389	32
Entreprises qui ont emprunté du capital à des fins reliées aux AFN	61	73	20
	milliers de dollars		
Recettes tirées des AFN	2 500 000	2 887 000	15
Recettes d'exportation tirées des AFN	382 000	545 000	43
Dépenses de R-D pour des AFN	57 800	74 600	29
Capital emprunté pour des AFN	67 000	206 000	207

Nota : Données provisoires, sujettes à révision.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2003 et 2005.

4. Caractéristiques des entreprises

4.1 Activités

La majorité des entreprises avaient des produits finis destinés aux marchés intérieurs ou étrangers, les matières premières (tableau 16) constituant la deuxième catégorie de produits en importance.

La principale catégorie de produits était les produits finis devant être vendus en gros ou au détail. Au total, 41 % des entreprises avaient des produits finis destinés à l'exportation, tandis que 35 % avaient des produits finis destinés à être consommés au pays. On a noté peu de différences entre les entreprises produisant des aliments fonctionnels, des nutraceutiques ou les deux : environ 40 % des entreprises avaient des produits finis destinés à l'exportation, et environ le tiers, des produits destinés à être consommés au pays.

Il convient toutefois de souligner que très peu d'entreprises d'aliments fonctionnels (9 %) avaient des produits semi-finis destinés à être transformés davantage.

Tableau 16 Entreprises ayant des activités liées aux aliments fonctionnels ou aux nutraceutiques (AFN), selon les types de biens ou de services et les marchés

	Entreprises d'aliments fonctionnels		Entreprises de nutraceutiques		Entreprises vendant les deux types de produits		**Toutes les entreprises**	
	nombre							
Des matières premières et/ou des ingrédients qu'on utilise dans des aliments fonctionnels et/ou des nutraceutiques	18	16	48	42	13	19	**79**	**77**
Des aliments fonctionnels et/ou des nutraceutiques semi-finis qu'on doit transformer davantage avant leur vente	10	6	28	23	12	16	**51**	**45**
Des aliments fonctionnels et/ou des nutraceutiques finis qu'on vend en gros ou au détail sans les transformer davantage	53	40	71	59	37	38	**161**	**137**
De la technologie se rattachant à la production d'aliments fonctionnels et/ou de nutraceutiques	x	3 E	x	5 E	10	10	**16**	**18**
Recherche et développement scientifiques (R-D)	12	9	13	17	12	18	**37**	**44**
Équipement, essais cliniques, logiciels, réglementation, etc. pour l'industrie des aliments fonctionnels et des nutraceutiques	x	0	x	x	4	8	**6**	**12**
Autres	F	F	x	x	x	x	**3** E	**3** E

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. En raison de l'arrondissement des données, les totaux ne correspondent pas toujours à la somme de leurs composantes. Les entreprises peuvent être actives dans plus d'un domaine.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

4.2 Moyens utilisés pour la vente

Les principaux moyens utilisés pour la vente par toutes les entreprises comprennent la vente au détail, la vente en gros, la vente par Internet, la vente directe à d'autres entreprises, le courtage et la distribution par un tiers, ainsi que la vente directe au consommateur final (tableau 17). Au total, 61 % des entreprises ont eu recours à la vente en gros, tandis que la moitié ont eu recours à la vente directe à d'autres entreprises.

Il existe une différence majeure entre les entreprises de nutraceutiques et les entreprises d'aliments fonctionnels, à savoir leur choix de moyens pour la vente. Au total, 70 % des entreprises de nutraceutiques ont eu recours à la vente en gros, tandis que seulement 31 % ont eu recours à la vente au détail. Par contre, la moitié des entreprises d'aliments fonctionnels ont eu recours à la vente en gros et 45 %, à la vente au détail. Il semble qu'un nombre plus grand d'entreprises d'aliments fonctionnels ont un rapport direct avec les détaillants, tandis que les entreprises de nutraceutiques dépendent beaucoup plus d'intermédiaires (grossistes) pour vendre leurs produits.

Parallèlement, la moitié des entreprises d'aliments fonctionnels ont eu recours au courtage ou à la distribution par un tiers, tandis que seulement 16 % des entreprises de nutraceutiques ont fait de même. Près du quart de toutes les entreprises ont indiqué vendre directement au consommateur final.

Il est intéressant de noter que, même si moins de 10 % des entreprises d'aliments fonctionnels et 10 % des entreprises de nutraceutiques ont vendu leurs produits par Internet, 20 % des entreprises vendant les deux types de produits ont eu recours à ce moyen. Au total, 30 % des entreprises vendant les deux produits ont aussi indiqué utiliser d'autres moyens ne figurant pas dans la liste.

Tableau 17 Entreprises utilisant divers moyens pour la vente d'aliments fonctionnels et de nutraceutiques (AFN)

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	nombre			
La vente directe au consommateur final	31	40	19	**89**
La vente par Internet	10	17	20	**48**
La vente au détail	54	54	26	**134**
La vente en gros	60	121	57	**238**
Les commandes par la poste	10	13	9	**33**
La commercialisation à paliers multiples/le marketing-réseau	6	4 E	8	**17**
Le courtage/la distribution par un tiers	57	28	34	**118**
La vente directe à d'autres entreprises	54	88	43	**185**
Autres	19	17	30	**67**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. En raison de l'arrondissement des données, les totaux ne correspondent pas toujours à la somme de leurs composantes. Les entreprises peuvent avoir utilisé plus d'un moyen.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

4.3 Ententes de partenariat et sous-traitance

Environ 40 % des entreprises ont indiqué qu'elles avaient des ententes de partenariat (tableau 18). Il s'agit à la fois d'entreprises produisant des aliments fonctionnels, des nutraceutiques ou les deux. Par ailleurs, environ 75 % des partenariats étaient conclus avec d'autres entreprises canadiennes (tableau 19).

Un type de partenariat se démarquait, à savoir le partenariat avec des entreprises américaines. Alors que 54 % des entreprises d'aliments fonctionnels ont indiqué être partenaires d'entreprises américaines, seulement 38 % des entreprises de nutraceutiques ont indiqué avoir ce type de partenariat. Au total, 44 % des entreprises ayant les deux types de produits étaient partenaires d'entreprises américaines.

Près de la moitié de toutes les entreprises cherchaient activement à conclure de nouvelles ententes de partenariat. Au total, trois objectifs principaux ont été cités par les répondants pour la conclusion d'ententes de partenariat : effectuer de la R-D (21 %), production ou fabrication (23 %) et accès à des marchés ou à des canaux de distribution (18 %). Ces chiffres sont les mêmes pour tous les types d'entreprises.

Tableau 18 Entreprises ayant des ententes de partenariat et type d'entente

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	nombre			
Toutes les entreprises ayant des ententes de partenariat	**52**	**61**	**39**	**151**
Le but				
Effectuer de la recherche et développement (R-D)	26	29	26	**81**
Appliquer la réglementation	9	6	4	**19**
Avoir accès à d'autres brevets	x	x	x	**17**
La production et/ou la fabrication	30	33	27	**90**
Avoir accès à des marchés et/ou à des canaux de distribution	19	33	16	**68**
Avoir accès à du capital	6	3 [E]	5	**14**
Avoir accès à la propriété intellectuelle de votre ou de vos partenaires	9	16	5	**31**
Autres	x	x	x	**10**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. En raison de l'arrondissement des données, les totaux ne correspondent pas toujours à la somme de leurs composantes.
Les entreprises peuvent avoir plus d'un type d'entente de partenariat.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

Tableau 19 Entreprises ayant des ententes de partenariat, selon le lieu où se trouve le partenaire

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	nombre			
Toutes les entreprises ayant des ententes de partenariat	**52**	**61**	**39**	**151**
Location de partenaire				
Une (des) entreprise(s) ou organisation(s) canadienne(s)	40	44	30	**114**
Une (des) entreprise(s) ou organisation(s) américaine(s)	28	23	17	**68**
Une (d') autre(s) entreprise(s) ou organisation(s) étrangère(s)	11	18	14	**44**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. En raison de l'arrondissement des données, les totaux ne correspondent pas toujours à la somme de leurs composantes. Les entreprises peuvent avoir plus d'un type d'entente de partenariat.

Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

La sous-traitance des activités était aussi très importante pour ces entreprises (tableau 20). La moitié des entreprises de nutraceutiques donnaient des contrats de sous-traitance, habituellement pour des études de marché. Par ailleurs, seulement 22 % des entreprises d'aliments fonctionnels donnaient des contrats de sous-traitance. Les entreprises des deux domaines tentaient aussi d'obtenir de l'aide pour les études de marché. Environ 15 % de toutes les entreprises ont donné des contrats de sous-traitance à des fins de propriété intellectuelle.

Tableau 20 Entreprises indiquant qu'elles ont donné des contrats de sous-traitance liés aux aliments fonctionnels et aux nutraceutiques (AFN) et fins visées

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	nombre			
Nombre d'entreprises qui ont donné des contrats	**26**	**88**	**35**	**149**
Le but				
De recherche et de développement scientifiques	5	4 E	0	**9**
Techniques/de génie	4 E	4	5	**13**
De réglementation	4	3 E	F	**9**
De propriété intellectuelle	16	27	13	**57**
De fabrication/de production	x	9	x	**20**
De ventes/marketing/publicité	12	20	9	**41**
D'essais cliniques	4 E	5	6	**15**
D'étude de marché	12	65	28	**106**
De contrôle de la qualité	9	15	5	**29**
De gestion/finances	x	9	x	**14**
De développement de l'entreprise	8	11	7	**25**
Autres	3 E	33	7	**43**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. En raison de l'arrondissement des données, les totaux ne correspondent pas toujours à la somme de leurs composantes. Les entreprises peuvent avoir donné des contrats de sous-traitance à plus d'une fin.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

4.4 Propriété intellectuelle

Environ le tiers des entreprises de chaque domaine ont indiqué qu'elles avaient mis au point des secrets industriels ou enregistré des marques de commerce en 2004 (tableau 21). La grande majorité des entreprises (83,6 %) n'avaient pas de brevets, mais pour les entreprises qui en avaient, il s'agissait de 298 brevets accordés et de 828 brevets en instance (tableau 22). Les brevets avaient tendance à être déposés au US Patent and Trademark Office, où 423 brevets (soit le tiers du total) ont été enregistrés. Au total, 16 % des brevets étaient enregistrés auprès de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada, et 11 %, auprès de l'Office européen des brevets, le reste étant enregistré auprès d'autres secteurs de compétence.

Tableau 21 Entreprises qui ont eu des activités liées à la propriété intellectuelle en 2004

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	**Toutes les entreprises**
	nombre			
Entreprises qui ont mis au point des secrets industriels	38	54	44	**136**
Entreprises qui ont enregistré des marques de commerce	41	55	40	**136**
Entreprises avec des brevets ou des brevets en instance reliés à des AFN	5	35	23	**64**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

Tableau 22 Brevets et brevets en instance reliés à des aliments fonctionnels ou à des nutraceutiques, selon l'office des brevets

	Office de la propriété intellectuelle du Canada (OPIC)	US patent and trademark office (USPTO)	Office européen des brevets	Autres
	nombre			
Entreprises d'aliments fonctionnels				
Nombre de brevets actuels	x	8 [E]	36 [E]	16 [E]
Nombre de brevets en instance	29 [E]	70 [E]	29 [E]	188 [E]
Entreprises de nutraceutiques				
Nombre de brevets actuels	17	97	20	25
Nombre de brevets en instance	85	120	38	100
Entreprises vendant les deux types de produits				
Nombre de brevets actuels	x	39	15	9 [E]
Nombre de brevets en instance	19	89	21	40 [E]
Toutes les entreprises				
Nombre de brevets actuels	33	144	71	50
Nombre de brevets en instance	133	279	88	328

Nota : Données provisoires, sujettes à révision.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

5. Répercussions de la réglementation

5.1 Allégations actuellement autorisées relatives à la santé au sujet des aliments fonctionnels

En 2003, Santé Canada a autorisé l'utilisation de cinq allégations santé génériques concernant : le sodium, le potassium et l'hypertension; le calcium, la vitamine D et l'ostéoporose; les gras saturés, les gras-trans et les maladies cardiovasculaires; les fruits et légumes et certains types de cancer; les polyalcools et la carie dentaire. Le cadre régissant l'autorisation d'allégations santé relatives aux aliments au Canada fait la distinction entre les allégations génériques et les allégations spécifiques au sujet d'un produit particulier. Les allégations santé génériques peuvent porter sur les fonctions nutritives ou la « réduction du risque de maladie » d'un type d'aliment ou d'un élément nutritif général.

Près de la moitié des entreprises d'aliments fonctionnels (43 %) ont indiqué que leur capacité d'utiliser les cinq allégations relatives à la santé avait eu un effet positif sur leurs ventes sur le marché intérieur, tandis que 45 % des entreprises d'aliments fonctionnels ont indiqué qu'elle avait eu un effet positif sur le développement de nouveaux produits (tableau 23). Au total, 14 % de ces entreprises ont indiqué que cette capacité n'avait pas eu d'effet sur les ventes sur le marché intérieur.

Les allégations santé génériques ont eu moins d'effet sur les ventes à l'exportation, seulement 30 % des entreprises indiquant un effet positif, 23 %, aucun effet, et 47 %, qu'elles ne savaient pas quel en était l'effet.

Les entreprises nutraceutiques ont eu tendance à indiquer que ces allégations santé génériques n'avaient pas eu d'effet ou qu'elles ne savaient pas quel effet elles avaient eu.

Tableau 23 Entreprises indiquant l'effet de la capacité d'utiliser des allégations actuellement autorisées relatives à la santé au sujet des aliments fonctionnels

	Entreprises d'aliments fonctionnels				Entreprises de nutraceutiques			
	Négatif	Positif	Aucun effet	Ne sais pas	Négatif	Positif	Aucun effet	Ne sais pas
	pourcentage							
Les ventes sur le marché intérieur	6	43	14	37	7	24	25	44
Les ventes à l'exportation	0	30	23	47	2	21	31	46
Les recherches menées pour appuyer les allégations sur la santé au sujet des produits existants	4	23	22	50	6	21	27	45
La capacité de rivaliser avec des compétiteurs mondiaux	5	31	21	44	6	17	30	46
La commercialisation de nouveaux produits	5	38	16	40	11	19	24	45
Le développement de nouveaux produits	6	45	16	32	12	20	23	45

Tableau 23.1 Entreprises indiquant l'effet de la capacité d'utiliser des allégations actuellement autorisées relatives à la santé au sujet des aliments fonctionnels

	Entreprises vendant les deux types de produits				Toutes les entreprises			
	Négatif	Positif	Aucun effet	Ne sais pas	Négatif	Positif	Aucun effet	Ne sais pas
	pourcentage							
Les ventes sur le marché intérieur	20	28	26	27	10	31	22	38
Les ventes à l'exportation	6	27	35	32	2	25	30	43
Les recherches menées pour appuyer les allégations sur la santé au sujet des produits existants	20	30	32	20	9	24	27	41
La capacité de rivaliser avec des compétiteurs mondiaux	19	16	42	23	9	22	30	40
La commercialisation de nouveaux produits	25	29	23	23	13	28	21	38
Le développement de nouveaux produits	23	35	28	15	13	32	22	34

Nota : Données provisoires, sujettes à révision.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

5.2 Allégations au sujet des nutraceutiques visés par le Règlement sur les produits de santé naturels

Le 1er janvier 2004, Santé Canada approuvait le Règlement sur les produits de santé naturels (en vertu de la *Loi sur les aliments et drogues*, qui comprend des dispositions concernant : l'octroi de licences aux produits, l'octroi de licences aux emplacements, les pratiques pour la fabrication des produits, les rapports sur les réactions indésirables, les essais cliniques, l'étiquetage et les dispositions relatives à toute une gamme d'allégations santé appuyées par des preuves probantes. Les produits qui sont assujettis à ce règlement comprennent les remèdes à base de plantes médicinales, les préparations homéopathiques, les vitamines, les minéraux, les remèdes traditionnels, les probiotiques, les acides aminés et les acides gras essentiels.

Tout comme à la section 5.1, la capacité de faire des allégations au sujet des nutraceutiques a été perçue comme ayant un effet positif sur les ventes sur le marché l'intérieur par 41 % des entreprises de nutraceutiques, tandis que seulement 22 % ont indiqué qu'elle avait eu un effet positif sur les ventes à l'exportation (tableau 24). Parallèlement, 23 % des entreprises de nutraceutiques ont indiqué qu'elle n'avait pas eu d'effet sur les ventes sur le marché intérieur, et 24 % ont dit ne pas savoir si elle avait eu un effet, 31 % ont indiqué ne pas avoir noté d'effet sur les ventes à l'exportation et 41 % ont indiqué ne pas savoir quel avait été l'effet sur les ventes à l'exportation.

Par ailleurs, 39 % des entreprises de nutraceutiques ont indiqué que la capacité de faire des allégations avait eu un effet positif sur le développement de nouveaux produits, et 37 % des entreprises de nutraceutiques ont indiqué un effet positif sur la commercialisation de nouveaux produits.

Il semble que la capacité de faire des allégations au sujet des nutraceutiques visés par le Règlement sur les produits de santé naturels a été perçue comme ayant un effet plus positif sur les ventes sur le marché intérieur et sur le développement de produits que sur les ventes à l'exportation, pour lesquelles l'effet était beaucoup moindre.

Tableau 24 Entreprises indiquant l'effet de la capacité de faire des allégations au sujet des nutraceutiques visés par le Règlement sur les produits de santé naturels

	Entreprises d'aliments fonctionnels				Entreprises de nutraceutiques			
	Négatif	Positif	Aucun effet	Ne sais pas	Négatif	Positif	Aucun effet	Ne sais pas
	pourcentage							
Les ventes sur le marché intérieur	4	11	14	70	11	41	23	24
Les ventes à l'exportation	2	10	18	70	6	22	31	41
Les recherches menées pour appuyer les allégations sur la santé au sujet des produits existants	4	12	14	70	16	31	26	24
La capacité de rivaliser avec des compétiteurs mondiaux	4	7	16	73	13	24	39	24
La commercialisation de nouveaux produits	4	10	13	73	21	37	20	25
Le développement de nouveaux produits	4	12	13	70	19	39	22	21

Tableau 24.1 Entreprises indiquant l'effet de la capacité de faire des allégations au sujet des nutraceutiques visés par le Règlement sur les produits de santé naturels

	Entreprises vendant les deux types de produits				**Toutes les entreprises**			
	Négatif	Positif	Aucun effet	Ne sais pas	Négatif	Positif	Aucun effet	Ne sais pas
	pourcentage							
Les ventes sur le marché intérieur	23	30	14	34	**12**	**29**	**16**	**42**
Les ventes à l'exportation	11	26	31	41	**6**	**19**	**29**	**46**
Les recherches menées pour appuyer les allégations sur la santé au sujet des produits existants	17	32	22	30	**13**	**25**	**21**	**41**
La capacité de rivaliser avec des compétiteurs mondiaux	12	25	26	36	**11**	**19**	**26**	**44**
La commercialisation de nouveaux produits	23	32	14	29	**17**	**27**	**15**	**41**
Le développement de nouveaux produits	24	34	10	32	**16**	**30**	**14**	**41**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. En raison de l'arrondissement des données, les totaux ne correspondent pas toujours à la somme de leurs composantes.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

5.3 Nouvelles dispositions réglementaires portant sur les aliments fonctionnels

Les aliments nouveaux sont les suivants : aliments découlant d'un processus de transformation nouveau; produits qui n'ont jamais été utilisés comme aliments; ou aliments qui ont été modifiés par manipulation génétique, aussi appelés aliments génétiquement modifiés (GM), aliments génétiquement manipulés ou aliments issus de la biotechnologie. Santé Canada a établi des règlements, lignes directrices et politiques de santé publique sur une base scientifique pour les aliments nouveaux, afin d'en évaluer la sécurité pour les Canadiens, les animaux et l'environnement.

Les dispositions réglementaires concernant ces aliments ont été perçus comme ayant peu d'effet, plus de la moitié de toutes les entreprises indiquant qu'elles n'avaient pas d'effet ou qu'elles ne savaient pas quel était leur effet pour la plupart des variables (tableau 25). Le reste des répondants étaient partagés entre les effets positifs et négatifs, les différences étant minimes selon le type d'entreprise.

Dans l'ensemble, la capacité d'utiliser les allégations autorisées relatives à la santé au sujet des aliments fonctionnels était perçue comme ayant un effet positif par une proportion plus grande d'entreprises que les dispositions réglementaires concernant les aliments nouveaux. La moitié des entreprises d'aliments fonctionnels et la moitié des entreprises de nutraceutiques ont indiqué qu'elles ne savaient pas quel était l'effet des dispositions réglementaires concernant les aliments nouveaux.

Tableau 25 Entreprises indiquant l'effet des nouvelles dispositions réglementaires portant sur les aliments fonctionnels sur leurs activités

	Entreprises d'aliments fonctionnels				Entreprises de nutraceutiques			
	Négatif	Positif	Aucun effet	Ne sais pas	Négatif	Positif	Aucun effet	Ne sais pas
	pourcentage							
Les ventes sur le marché intérieur	21	22	18	38	10	11	26	53
Les ventes à l'exportation	5	19	29	47	2	11	32	55
Les recherches pour appuyer des allégations sur la santé des produits	10	12	27	51	6	16	25	52
La capacité de rivaliser avec des compétiteurs mondiaux	18	14	21	47	7	12	29	52
La commercialisation de nouveaux produits	16	25	19	39	7	14	28	52
Le développement de nouveaux produits	15	26	21	39	10	17	23	50

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. En raison de l'arrondissement des données, les totaux ne correspondent pas toujours à la somme de leurs composantes.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

Tableau 25.1 Entreprises indiquant l'effet des nouvelles dispositions réglementaires portant sur les aliments fonctionnels sur leurs activités

	Entreprises vendant les deux types de produits				**Toutes les entreprises**			
	Négatif	Positif	Aucun effet	Ne sais pas	Négatif	Positif	Aucun effet	Ne sais pas
	pourcentage							
Les ventes sur le marché intérieur	22	18	26	34	**16**	**16**	**23**	**44**
Les ventes à l'exportation	11	12	44	34	**5**	**13**	**34**	**47**
Les recherches menées pour appuyer les allégations sur la santé au sujet des produits existants	16	27	30	27	**10**	**17**	**27**	**46**
La capacité de rivaliser avec des compétiteurs mondiaux	17	15	36	32	**13**	**13**	**28**	**45**
La commercialisation de nouveaux produits	25	15	29	31	**14**	**18**	**25**	**43**
Le développement de nouveaux produits	22	19	29	30	**14**	**20**	**24**	**42**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. En raison de l'arrondissement des données, les totaux ne correspondent pas toujours à la somme de leurs composantes.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

5.4 Capacité d'utiliser des allégations spécifiques à l'avenir

Les allégations spécifiques à un produit visent un produit particulier qui a manifestement un effet bénéfique sur la santé au-delà des fonctions de l'organisme nécessaires au maintien de la santé et à la croissance et au développement normaux. Ce type d'allégation a trait à un effet sur la santé d'un produit particulier plutôt que d'un type de produit ou d'un élément nutritif général. À l'heure actuelle, le Canada n'a pas de cadre réglementaire pour autoriser les allégations spécifiques à un produit.

La capacité d'utiliser des allégations spécifiques au sujet d'un produit à l'avenir a été citée comme ayant un effet positif par la majorité des répondants pour chaque catégorie, sauf les ventes à l'exportation d'aliments fonctionnels (tableau 26).

Tableau 26 Entreprises indiquant l'effet de la capacité d'utiliser des allégations spécifiques au sujet d'un produit à l'avenir

	Entreprises d'aliments fonctionnels				Entreprises de nutraceutiques			
	Négatif	Positif	Aucun effet	Ne sais pas	Négatif	Positif	Aucun effet	Ne sais pas
	pourcentage							
Les ventes sur le marché intérieur	2	70	8	19	4	64	8	24
Les ventes à l'exportation	0	53	20	27	3	35	27	35
Les recherches menées pour appuyer les allégations sur la santé au sujet des produits existants	0	44	15	41	4	54	16	27
La capacité de rivaliser avec des compétiteurs mondiaux	0	52	16	32	5	44	21	30
La commercialisation de nouveaux produits	0	62	12	26	6	61	9	25
Le développement de nouveaux produits	2	62	10	25	8	60	8	25

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. En raison de l'arrondissement des données, les totaux ne correspondent pas toujours à la somme de leurs composantes.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

Tableau 26.1 Entreprises indiquant l'effet de la capacité d'utiliser des allégations spécifiques au sujet d'un produit à l'avenir

	Entreprises vendant les deux types de produits				Toutes les entreprises			
	Négatif	Positif	Aucun effet	Ne sais pas	Négatif	Positif	Aucun effet	Ne sais pas
	pourcentage							
Les ventes sur le marché intérieur	2	77	6	15	**4**	**69**	**7**	**20**
Les ventes à l'exportation	0	54	20	27	**1**	**45**	**23**	**31**
Les recherches menées pour appuyer les allégations sur la santé au sujet des produits existants	1	63	20	16	**2**	**53**	**17**	**29**
La capacité de rivaliser avec des compétiteurs mondiaux	2	57	24	18	**2**	**49**	**20**	**28**
La commercialisation de nouveaux produits	2	70	12	15	**3**	**63**	**11**	**23**
Le développement de nouveaux produits	2	74	12	12	**5**	**64**	**10**	**22**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. En raison de l'arrondissement des données, les totaux ne correspondent pas toujours à la somme de leurs composantes.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

6. Produits

6.1 Nombre de produits

On comptait 9 175 AFN sur le marché en 2004 (tableau 27). Les entreprises de nutraceutiques étaient à l'origine de la majorité de ces produits, soit 6 327. Les 2 180 produits vendus par des entreprises actives dans les deux domaines comprennent à la fois des aliments fonctionnels et des nutraceutiques. Il semble que les entreprises de nutraceutiques ont tendance à avoir davantage d'AFN par entreprise que les entreprises d'aliments fonctionnels seulement (voir le tableau 27).

Tableau 27 Gammes d'aliments fonctionnels ou de nutraceutiques (AFN) sur le marché

	Entreprises d'aliments fonctionnels	Entreprises de nutraceutiques	Entreprises vendant les deux types de produits	Toutes les entreprises
	nombre			
Gammes d'aliments fonctionnels ou de nutraceutiques (AFN) sur le marché	1 209	6 327	2 180 [E]	**9 715**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. Le nombre total de gammes de produits peut ne pas correspondre à la somme des composantes individuelles, en raison de l'arrondissement des estimations.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

6.2 Domaine de produit

Un grand nombre d'entreprises d'aliments fonctionnels ont des produits dans trois principaux domaines : santé cardiovasculaire, énergie et nutrition générale (tableau 28). La moitié de toutes les entreprises d'aliments fonctionnels offraient des produits destinés à la nutrition générale. Même si la santé générale était à peu près aussi importante pour les entreprises de nutraceutiques, qui offraient aussi des produits relatifs à l'énergie et à la santé cardiovasculaire, le tiers des entreprises de nutraceutiques offraient aussi des produits pour le système digestif, l'ossature et le système immunitaire. Cela vient du fait que les entreprises spécialisées dans les nutraceutiques ont tendance à avoir une gamme de produits plus large que les entreprises d'aliments fonctionnels.

Les entreprises qui produisaient à la fois des aliments fonctionnels et des nutraceutiques semblaient aussi avoir des gammes de produits plus larges, du fait des entreprises offrant uniquement des aliments fonctionnels et uniquement des nutraceutiques.

Tableau 28 Entreprises offrant des aliments fonctionnels et des nutraceutiques, selon l'aspect de la santé visé et l'étape de développement

	Aliments fonctionnels en développement	Aliments fonctionnels sur le marché	Nutraceutiques en développement	Nutraceutiques sur le marché
	nombre			
	Entreprises d'aliments fonctionnels		**Entreprises de nutraceutiques**	
Système vasculaire/santé cardiovasculaire	33	47	37	63
Diabète	22	13	8	24
Cancer	11	17	19	14
Énergie	23	34	21	58
Capacités mentales	7	7	20	47
Système digestif	23	23	20	62
Système immunitaire	9	19	42	65
Performance sportive/endurance	13	11	x	37
Ossature	14	19	19	58
Vue	4	10	16	37
Contrôle du poids	22	21	16	40
Performance sexuelle	x	5 E	14	16
Nutrition générale	44	57	30	78
Autres	9	4	17	18
	Entreprises vendant les deux types de produits			
Système vasculaire/santé cardiovasculaire	23	10	19	18
Diabète	19	3 E	10	10
Cancer	10	5	14	14
Énergie	3 E	18	3 E	27
Capacités mentales	5 E	F	14	17
Système digestif	20	12	28	22
Système immunitaire	21	16	28	31
Performance sportive/endurance	5	19	x	22
Ossature	17	13	19	25
Vue	9	0	13	21
Contrôle du poids	24	14	22	26
Performance sexuelle	x	3 E	8	22
Nutrition générale	26	30	23	40
Autres	7	8	10	7
	Total pour toutes les entreprises			
Système vasculaire/santé cardiovasculaire	**56**	**57**	**56**	**82**
Diabète	**41**	**16**	**18**	**34**
Cancer	**20**	**22**	**33**	**28**
Énergie	**26**	**52**	**25**	**84**
Capacités mentales	**11**	**9**	**34**	**64**
Système digestif	**43**	**36**	**48**	**85**
Système immunitaire	**30**	**35**	**69**	**96**
Performance sportive/endurance	**18**	**30**	**16**	**58**
Ossature	**31**	**31**	**37**	**84**
Vue	**14**	**10**	**29**	**58**
Contrôle du poids	**46**	**35**	**38**	**66**
Performance sexuelle	**5**	**8**	**22**	**38**
Nutrition générale	**70**	**86**	**53**	**118**
Autres	**16**	**12**	**27**	**25**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision. Le nombre total de gammes de produits peut ne pas correspondre à la somme des composantes individuelles, en raison de l'arrondissement des estimations. Les entreprises peuvent avoir des produits dans plus d'un domaine.

Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

6.3 Ingrédients

Les ingrédients des AFN ont des origines différentes. Dans le cas des aliments fonctionnels, la presque totalité des ingrédients sont d'origine canadienne, 45 entreprises indiquant qu'elles utilisaient des graines oléagineuses, et 40, des grains et céréales (tableau 29). Au total, 37 entreprises de nutraceutiques utilisaient aussi des graines oléagineuses, mais le cinquième utilisait des mollusques et crustacées ou autres espèces marines d'origine étrangère comme ingrédients, et près du tiers, des herbes ou des épices d'origine étrangère. Un quart des entreprises offrant les deux types de produits ont indiqué utiliser des fruits d'origine canadienne comme ingrédients, l'origine de l'ingrédient ne semblant pas avoir la même importance pour les entreprises de nutraceutiques seulement ou d'aliments fonctionnels seulement.

Les ingrédients d'origine étrangère étaient relativement peu courants, mais dans le cas des nutraceutiques, ils semblaient être extrêmement importants. Même si, dans nombre de cas, les graines oléagineuses et les grains et céréales sont d'origine canadienne, les herbes et épices ont tendance à être d'origine étrangère.

Tableau 29 Entreprises indiquant l'origine de leurs ingrédients

	Entreprises d'aliments fonctionnels		Entreprises de nutraceutiques		Entreprises vendant les deux types de produits		**Toutes les entreprises**	
	Canadienne	Étrangère	Canadienne	Étrangère	Canadienne	Étrangère	Canadienne	Étrangère
	nombre							
Produits laitiers	19	6	15	6	15	18	**49**	**30**
Graines oléagineuses	45	x	37	x	25	6	**107**	**20**
Viande et volaille ou autres produits d'origine animale	9	F	14	x	15	4	**37**	**19**
Mollusques et crustacés ou autres espèces marines	8	0	24	37	11	9	**43**	**46**
Grains et céréales	40	F	15	13	30	12	**85**	**27**
Légumineuses à grain/ légumineuses	18	F	6	16	12	7	**36**	**25**
Fruits	17	F	11	20	23	9	**51**	**32**
Légumes	16	F	3	10	17	8	**37**	**23**
Herbes et/ou épices	5	3 E	28	56	18	37	**51**	**97**
Autres	12	12	17	17	0	12	**29**	**40**

Nota : Données provisoires, sujettes à révision En raison de l'arrondissement des données, les totaux ne correspondent pas toujours à la somme de leurs composantes. Les entreprises peuvent indiquer des origines multiples.
Source : Statistique Canada, L'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques – 2005.

7. Résumé

Le secteur des aliments fonctionnels et des nutraceutiques (AFN) est responsable d'un aspect intéressant de la transformation des aliments, ces derniers étant enrichis ou transformés en vue d'obtenir un produit comportant plus de bienfaits pour la santé, et plus particulièrement la santé générale, la santé cardiovasculaire ou l'énergie. On estime que 389 entreprises sont actives dans ce domaine, certaines offrant uniquement des aliments fonctionnels, certaines, seulement des nutraceutiques, et un nombre plus faible, les deux gammes de produits.

Les recettes totales de ce secteur ont été de 2,9 milliards de dollars, dont plus de 500 millions de dollars à l'exportation, les États-Unis étant la destination la plus populaire. De nombreuses entreprises, toutefois, explorent d'autres marchés que les États-Unis, le Japon ou la Corée.

Un nombre important d'entreprises ont indiqué que les dispositions réglementaires avaient un effet positif sur les ventes sur le marché intérieur et sur le développement de nouveaux produits, mais un effet moins grand sur les ventes à l'exportation et la capacité de rivaliser avec des compétiteurs mondiaux. La capacité d'utiliser des allégations spécifiques au sujet d'un produit, toutefois, était perçue favorablement par la majorité des entreprises échantillonnées.

8. Méthodologie

Aperçu

La présente enquête a pour but de fournir des renseignements sur le secteur des aliments fonctionnels et des nutraceutiques et un profil d'entreprises qui réalisent au Canada des activités reliées aux aliments fonctionnels et/ou aux nutraceutiques. Les entreprises pourront utiliser les données découlant de l'enquête pour des analyses économiques ou de marché, les associations professionnelles pour étudier le rendement d'une industrie, les ministères et les organismes gouvernementaux pour contribuer à l'élaboration de politiques et le monde universitaire pour des recherches.

Sujets

- Fabrication
- Industries des aliments

Population cible

Toutes les entreprises participant à des activités reliées aux aliments fonctionnels et/ou aux nutraceutiques (aux fins de la consommation par l'humain) au Canada, selon Agriculture et Agroalimentaire Canada, ou les entreprises qui ont indiqué qu'elles prenaient part à des activités de ce type dans l'Enquête sur les technologies émergentes de 2005.

Élaboration de l'instrument

Le questionnaire a été préparé avec la collaboration active de partenaires et en consultation avec un groupe de spécialistes des aliments fonctionnels et nutraceutiques offrant un choix de compétences et d'intérêts.

Échantillonnage

Il s'agit d'une enquête transversale par échantillon.

Agriculture et Agroalimentaire Canada a remis à la Division des sciences, innovation et information électronique une liste d'entreprises qui participent à des activités reliées aux aliments fonctionnels et aux nutraceutiques. La Division des sciences, de l'innovation et de l'information électronique de Statistique Canada a également fourni une liste des entreprises qui avaient indiqué qu'elles participaient à des activités reliées aux aliments fonctionnels et/ou aux nutraceutiques dans l'Enquête sur les technologies émergentes de 2005. Ces deux listes ont été fusionnées, et on a dénombré les unités qui y figuraient en double.

Sources des données

Il s'agit d'une enquête à participation obligatoire. Les données sont obtenues directement auprès des répondants.

La collecte des données s'est faite au moyen d'un questionnaire sur papier expédié et retourné par la poste. Un contact préliminaire a été établi par téléphone avant l'envoi postal. Un suivi a également été effectué par téléphone.

Détection des erreurs

Les questionnaires ont été vérifiés manuellement, et les valeurs aberrantes détectées à mesure qu'on les a reçues, pendant la collecte. On a établi une série de règles de vérification, suivant lesquelles on a corrigé les entrées non valides ou incompatibles. On a réalisé un suivi à l'égard des entrées manquantes ne se prêtant pas à une vérification manuelle.

Imputation

On a eu recours à l'imputation par la méthode hot deck pour les questions qualitatives. Cette méthode a aussi servi, en combinaison avec des ratios, à l'imputation de certaines questions quantitatives. Ainsi, on a sélectionné un donneur de façon aléatoire à l'intérieur d'un groupe d'imputation de receveur au besoin. Les groupes d'imputation ont été fondés sur la question 1 et comportaient trois valeurs possibles : aliments fonctionnels seulement, nutraceutiques seulement et aliments fonctionnels ET nutraceutiques.

On a aussi eu recours à l'imputation par enregistrement donneur pour les questions quantitatives. Le donneur est choisi en fonction de sa proximité avec le receveur. Le donneur le plus proche est sélectionné. Cela s'appelle la méthode du plus proche voisin.

Estimation

Tous les tableaux ont été produits au moyen du Système généralisé d'estimation (SGE) et en Excel. Les totaux et les proportions ont été estimés.

Évaluation de la qualité

La qualité des données a été évaluée en fonction des normes de qualité en vigueur à Statistique Canada, en l'occurrence, la pertinence des données, leur exactitude, leur actualité, l'accessibilité, et la cohérence. La qualité des données a été évaluée en concert avec les méthodologistes. En cas de mauvaise qualité, les données concernées ne sont pas publiées. Les différences entre les résultats pour 2002 et 2004 doivent être attribuées aux méthodologies différentes des deux enquêtes.

Contrôle de la divulgation

La Loi interdit à Statistique Canada de rendre publique toute donnée susceptible de révéler de l'information obtenue en vertu de la Loi sur la statistique et se rapportant à toute personne, entreprise ou organisation reconnaissable sans que cette personne, entreprise ou organisation le sache ou y consente par écrit. Diverses règles de confidentialité s'appliquent à toutes les données diffusées ou publiées afin d'empêcher la publication ou la divulgation de toute information jugée confidentielle. Au besoin, des données sont supprimées pour empêcher la divulgation directe ou par recoupement de données reconnaissables.

Exactitude des données

Les indicateurs d'exactitude des données utilisés pour l'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques sont l'« erreur-type » et le « coefficient de variation ».

L'erreur type est une mesure statistique d'usage courant qui montre l'erreur d'échantillonnage d'une estimation. L'erreur type et le coefficient de variation (erreur type exprimée en pourcentage de l'estimation) a été utilisé dans les tableaux statistiques afin de donner une indication des niveaux de qualité des données des estimations. Veuillez noter que le coefficient de variation (CV) n'a pas été calculé pour les tableaux de pourcentages.

Les symboles alphabétiques, qui représentent la taille et l'étendue de l'erreur type et du coefficient de variation, ont été utilisés dans les tableaux statistiques afin d'indiquer l'importance de l'erreur d'échantillonnage des estimations. Certaines données dont l'erreur type ou le CV est plus élevé (dans la catégorie «E») sont suffisamment précises pour certaines fins, mais il faut l'utiliser avec prudence. La lettre «F» indique que l'erreur type de l'estimation est sévère et n'était publiées.

Le taux de réponse à l'Enquête sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques a été de 60 %.

Publications au catalogue

Publications statistiques sur les sciences, la technologie et l'innovation

88-001-XIF	Statistiques des sciences
88-003-XIF	Bulletin de l'analyse en innovation
88-202-XIF	Recherche et développement industriels, perspective (avec des estimations provisoires pour 2004 et des dépenses réelles pour 2003) (annuel)
88-204-XIF	Activités scientifiques fédérales
88F0006XIF	Division des sciences, de l'innovation et de l'information électronique, documents de travail
88F0017MIF	Division des sciences, de l'innovation, et de l'information électronique documents de recherche

88-001-X Volume 31 – 2007

No. 1 Personnel affecté à la recherche et au développement (R-D) au Canada, 1995-2004 (janvier)

No. 2 Estimations des dépenses totales au titre de la recherche et du développement (R-D) dans le domaine de la santé au Canada, 1989 à 2006 (mars)

88-001-X Volume 30 – 2006

No. 1 Répartition provinciale et territoriale des dépenses fédérales dans le domaine des sciences et de la technologie, 2003-2004 (février)

No. 2 Activités scientifiques en biotechnologie dans les ministères fédéraux et organismes, 2004-2005 (mars)

No. 3 Estimations des dépenses totales au titre de la recherche et du développement dans le secteur de la santé au Canada, 1988 à 2005 (mai)

No. 4 Recherche et développement industriels de 2002 à 2006 (août)

No. 5 Estimation des dépenses au titre de la recherche et du développement dans le secteur de l'enseignement supérieur, 2004-2005 (août)

No. 6 Dépenses de l'administration fédérale au titre des activités scientifiques, 2006-2007 (septembre)

No. 7 Dépenses totales au titre de la recherche et du développement au Canada, 1990 à 2006 et dans les provinces, 1990 à 2004 (septembre)

No. 8 Type des activités en recherche et développement, 2000 à 2004 (décembre)

No. 9 Répartition provinciale et territoriale des dépenses fédérales dans le domaine des sciences et de la technologie, 2004-2005 (décembre)

88-001-X Volume 29 – 2005

No.1 Répartition provinciale et territoriale des dépenses fédérales dans le domaine des sciences et de la technologie, 2002-2003 (janvier)

No. 2 Personnel affecté à la recherche et au développement (R-D) au Canada, 1993 à 2002 (mai)

No. 3 Activités scientifiques en biotechnologie dans les ministères fédéraux et organismes, 2003-2004 (mai)

No. 4 Recherche et développement industriels de 2001 à 2005 (juin)

No. 5 Estimations des dépenses totales au titre de la recherche et du développement dans le secteur de la santé au Canada, 1988 à 2004 (juillet)

No. 6 Estimation des dépenses au titre de la recherche et du développement dans le secteur de l'enseignement supérieur, 2003-2004 (décembre)

No. 7 Dépenses de l'administration fédérale au titre des activités scientifiques, 2005-2006^{p} (décembre)

No. 8 Dépenses totales au titre de la recherche et du développement au Canada, 1990 à 2005^{p} et dans les provinces, 1990 à 2003 (décembre)

88F0006XIF Documents de travail – 2007

No. 1 Capacité à innover et vocation exportatrice des établissements des services aux entreprises à forte intensité de savoir (SEFIS), 2003 (avril)

No. 2 Où sont les scientifiques et les ingénieurs? (avril)

88F0006XIF Documents de travail – 2006

No. 1 Répartition du personnel et des dépenses fédérales dans le domaine des sciences et de la technologie selon la province, 1997-1998 à 2003-2004 (avril)

No. 2 Acheter et vendre des services de recherche et développement, 1997 à 2002 (mai)

No. 3 Caractéristiques des entreprises en croissance, 2004-2005 (mai)

No. 4 Activités scientifiques et technologiques des administrations provinciales et des organismes provinciaux de recherche2000-2001 à 2004-2005 (juillet)

No. 5 La recherche et développement dans le domaine des matériaux avancés, 2001 à 2003 (juillet)

No. 6 Conceptualisation et mesure de l'incubation d'entreprises (juillet)

No. 7 Caractéristiques des incubateurs d'entreprises au Canada, 2005 (juillet)

No. 8 Somme et persistance des activités de R-D dans les entreprises canadiennes 1994 à 2002 (août)

No. 9 Estimations des dépenses canadiennes au titre de la recherche et du développement (DIRD), Canada, 1995 à 2006, et selon la province, 1995 à 2004 (septembre)

No. 10 Les petites entreprises se préparent-elles à grandir? Un examen comparatif du recours à certaines pratiques de gestion selon la taille d'entreprise (octobre)

No. 11 Enquête sur la commercialisation de la propriété intellectuelle dans le secteur de l'enseignement supérieur, 2004 (octobre)

No. 12 Répartition du personnel et des dépenses fédérales dans le domaine des sciences et de la technologie selon les provinces et les territoires (décembre)

88F0006XIF Documents de travail – 2005

No. 1 Dépenses et personnel de l'administration fédérale en sciences naturelles et sociales, 1995-1996 à 2004-2005 (janvier)

No. 2 Répartition du personnel et des dépenses fédérales dans le domaine des sciences et de la technologie selon la province, 1996-1997 à 2002-2003 (janvier)

No. 3 Statistiques sur la R-D industrielle, selon les régions 1994 à 2002 (janvier)

No. 4 Le partage des connaissances apporte le succès : comment certaines industries de service ont évalué l'importance de l'utilisation de pratiques de gestion des connaissances pour leur succès (février)

No. 5 Caractéristiques des petites entreprises qui deviennent des entreprises de taille moyenne : répartition industrielle et géographique des petites entreprises à forte croissance (février)

No. 6 Sommaire : Atelier collectif de Statistique Canada et de l'Université de Windsor auprès des indicateurs de la commercialisation de la propriété intellectuelle, Windsor, Novembre 2004 (mars)

No. 7 Sommaire de la réunion sur la commercialisation : la mesure, les indicateurs, les lacunes et les cadres, Ottawa, Décembre 2004 (mars)

No. 8 Estimations du personnel affecté à la recherche et au développement au Canada, 1979 à 2002 (mai)

No. 9 Aperçu de l'Enquête sur l'utilisation et le développement de la biotechnologie – 2003 (avril)

No. 10 Accès aux capitaux de financement des entreprises canadiennes innovatrices de biotechnologie (avril)

No. 11 Activités scientifiques et technologiques des administrations provinciales et des organismes provinciaux de recherche, 1995-1996 à 2003-2004 (septembre)

No. 12 Innovation dans les industries de services du secteur des technologies de l'information et des communications (TIC) : Résultats de l'Enquête sur l'innovation de 2003 (octobre)

No. 13 Innovation dans certains services professionnels, scientifiques et techniques : Résultats de l'Enquête sur l'innovation de 2003 (octobre)

No. 14 Innovation dans certaines industries du transport : Résultats de l'Enquête sur l'innovation de 2003 (novembre)

No. 15 Innovation dans certaines industries desservant les secteurs de l'extraction minière et de la foresterie : Résultats de l'Enquête sur l'innovation de 2003 (novembre)

No. 16 Aliments fonctionnels et nutraceutiques : création d'aliments à valeur ajoutée par les entreprises canadiennes (septembre)

No. 17 Statistiques sur la R-D industrielle, selon les régions, 1994 à 2003 (novembre)

No. 18 Enquête sur la commercialisation de la propriété intellectuelle dans le secteur de l'enseignement supérieur, 2003 (novembre)

No. 19 Estimation des dépenses au titre de la recherche et du développement dans le secteur de l'enseignement supérieur, 2003-2004 (décembre)

No. 20 Estimations des dépenses canadiennes au titre de la recherche et du développement (DIRD), Canada, 1994 à 2005 et selon la province 1994 à 2003 (décembre)